

最新工作计划英文翻译优质

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

最新工作计划英文翻译优质篇一

为进一步贯彻落实《达州市通川区中长期教育改革和发展规划（2011-2020年）》，落实通川教育“三年振兴”计划，推进通川区教育事业科学发展、均衡发展，倾力打造川东北教育强区，根据《达州市通川区名师工作室建设暨工作方案》，本工作室特制定如下工作计划。

本工作室共五位同志，分别来自一小、七小、八小和金山小学五所不同的学校。由于各自所在单位的不同，导致了活动开展时间的难统一性，因此我们将根据工作室工作目标和所在学校的实际情况，制定《通川区小学语文王琴名师工作室工作制度》，以保证各项工作的顺利开展。同时，根据本工作室的特点，制定每月的工作计划，落实阶段性工作重点，针对每一个学员的特长，对学员实施全程指导。

工作室成员要在教育教学实践中，不断更新教育教学观念，注重自我发展，总结经验，在学科或更广阔的领域里，完成市级以上重点研究课题或完成自选的1-2个课题并取得成果。要积极撰写一批优质的教育科研论文，鼓励著书立说。结合学员阶段性学习成果，积极与相关单位联系，每年度举行公开课、培训讲座、报告会、研讨会等3次以上，每年组织工作室成员参与送教下乡不少于2次。

本工作室每位成员都是各校的优秀骨干教师，工作室将利用一切可能的机会为她们的成长创造条件。同时，要加强对本工作室学员的考核，并做出综合鉴定，形成书面意见，提交名师工作室指导委员会备案。

我们已建立了“王琴名师工作室”微博，通过微博将本工作室的资料、活动等进行宣传。在此基础上，我们还将及时收集并上传各成员的优质教案、课件、论文等各类教育教学资源，实现优质教育教学资源的共享。另一方面，我们还将通过本工作室成员在所在单位的引领示范，每年培养本学科8-10名中青年骨干教师。

蓝图已经绘就，号角已然吹响，本工作室全体成员坚信：在通川区教育局的坚强领导下，在通川区进修校的专业指导下，我们一定能精诚团结、奋发图强，圆满完成既定任务，为振兴通川教育贡献我们的绵薄之力！

最新工作计划英文翻译优质篇二

1、自觉遵守公司的各项管理制度；

5、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很幸运能加入瑞和物业这个优秀的团队，瑞和的文化理念，客服部的工作氛围都不自觉地感染着我、推动着我；让我可以在工作中学习，在学习中成长；也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，与公司一起取得更大的进步！

最新工作计划英文翻译优质篇三

想在职场上有所成就那就必须学会一些职场的法则，下面是关于职场的四大法则，认真学习一下对您很有帮助！

职场法则第一部分：不想晋升的员工不是好员工

1、办公室里只有两种人，主角和龙套，

职场上，想要过的轻松，不想往上爬，那就只能做一辈子的龙套。作龙套的坏处就是：送死你先去，功劳全没有，裁员先考虑。现在的职场绝不是养懒人的地方，你要比别人生存的好，就唯有当主角，让别人去做龙套。你不能踩着别人肩膀，就只能做他人垫背。

2、每个人都要有大志，就算要毁灭世界也可以。

胸怀大志是做主角的首要条件。在职场上，你若没有一个奋斗目标，就不可能进取的往上爬，到最后只能沦为龙套，成为别人的牺牲品。所以不管毁灭世界，还是成为第一首富，你都必须心存志向，以此为目标。

3、别被理想忽悠，理想是需要的，但不是别人的理想，而是你自己的。

当提起大志时，有人会想到企业目标，想到企业文化，想到老板慷慨激昂的演说。忘了那些吧，老板的理想只是老板的，而职场上，你是独立的。要保持清醒头脑，不能被轻易忽悠。不管别人有什么理想，要牢牢记住自己的大志，这才是立命之根本。

4、如果真的没大志，那就为钱奋斗。

每个人都有解甲归田的时候，如果不是为了钱，谁要当这个官呢。所以赚钱是人最主要的追求。职场上很危险的局面，就是老板用理想笼络人，想让人不拿钱白干活。但真的肯不要钱干活，那你就是没价值的，既然没价值，还有什么存在的必要呢？金钱是唯一衡量你价值的东西。你真的一无所求的话，那就为赚钱而奋斗。

职场法则第二部分：装傻的智慧

5、你可以不聪明，但不可以不小心。

职场与此一样，你可以不聪明，但不可以不小心。不聪明的人，最多笨拙一些，事情做的差一些。而在职场上，这不是很大的罪过。但不小心就随时会触犯到别人的利益，犯下得罪人这个职场大忌。到那时，穿小鞋都不晓得是为什么穿的。管牢嘴，能风花雪月的时候就少议论同事，能说人好话时就别说坏话。

6、不管什么时候，装傻总是最不易犯错。

金庸也曾经说过，他年迈耳背后，该听见的话就能听见，不该听见的话就听不见。当有人要你当面表态站队，要你选择事情的方向，不管你怎么选都是错的。那么装傻就是最好的选择，这是没选择时最不易犯错的方法。别担心装傻的样子很拙劣，即使每个人都看出你在装傻，可他们依旧拿你没办法。真正倒霉的是那些明确表态的人，有这些龙套牺牲，怎么也轮不到你。

7、把自己当成最聪明的人，往往是最笨的。

在职场上，总把自己当最聪明的人，一定是做龙套的命。真正聪明的高手，是大智若愚，该精明时精明，不该精明时装傻。

8、十句里要有九句真话，这样说一句假话才有人信。

职场中，九真一假也是最佳法则。一个满嘴跑火车的人是得不到上司信任的，只有忠心耿耿，几乎不说谎的人，才能够在最关键的时刻骗到所有人。你要当老实人，老实人才能取信于人，没有别人的信任就没有关键时的谎言。说谎只需要在最最关键的.时刻，能少说一句就少说一句。狼来了的故事，大家都应该听过。

职场法则第三部分：与老板相处的注意事项

9、你说的每句话，老板都会知道。所以要好好想想该说什么，不该说什么。

别奢望你私下说的话老板就听不到。老板能知道一切，这是真理。在职场上完全相同，只要你不是一个人自言自语，就得担心谈话对象会把话传出去。而经验告诉我们，每一句对公司的议论，最后都会传到老板耳朵里。所以你跟任何人说话时，都要好好想想，该说什么，不该说什么。不该说的绝对不能说，可说可不说的也闭嘴。

10、你是上司的人，上司却不一定是你的人，这层意思一定要明白。

当一个上司对你说，你是他的人时，心里一定要清楚，上司并不是你的人。你是他的，他是他自己的。当你的事情与上司的利益有冲突时，他们会毫不犹豫的出卖你。无论何时都要记住，你是你自己的，只有你才能对自己负责。别相信上司故作亲近的话，那随时都会是陷阱。

11、上司说他对你很放心，事实可能正好相反，

如果上司真的对你放心，他根本不用经常提及。真正的信任，是通过行动表现的。当上司愿意把害人的事情，把职场斗争的事情和你一起做，那才是信任的表现。而上司口头说对你放心，则反而要当心了，很可能你做了什么，让上司产生你不忠的怀疑。

12、偶尔对老板交心是必要的，但要有的放矢。

记住，促膝长谈是种手段，而不是真的让你什么都说。偶尔的交心，说些无关紧要的私己话，能让老板觉着你贴心。而事实上，从没一个上司会对你真的交心。切忌一热泪盈眶，就把心窝子都交出去。被出卖的，永远是交心的那个。

13、上司突然垮台，不要惊慌，独自完成任务，然后借此再找到新的靠山。

在职场里，经常发生上司突然垮台的事情。如果你不幸遇见，千万别惊慌，独自完成手上的工作，而且要做的漂亮精彩。而这就是你将来安身立命的资本，你可以借此找到新的靠山。还是那句话，必须要让自己有价值，这比有人罩着你还重要。

14、站在上司立场上想问题，站在自己立场上办事情。

当上司相信你，让你做一些事情时，心里必须要有本帐，别傻兮兮的什么都做。你要站在上司立场上去考虑问题，了解上司为什么要做，能达到什么目的。然后再以自己的立场抉择，有些做，有些推脱。就算是象余则成这样看似对站长忠心耿耿的人，也不是什么都会做的。选择符合自己利益的事情去做，不符合利益的想法推搪。用做了的事情取悦上司，而不做的事情让上司知道，你已经完全尽力了。

职场法则第四部分：做事和做人

15、做事做的好，干活干到老。

“做事做的好，干活干到老”和“让自己有价值”这两句话间并没有矛盾。价值是体现在关键处，是一个至关重要的地方才要突然爆发的。而无关痛痒时，尤其是做些没功劳只有苦劳的活，别做太好。永远干得好，就会一直干下去。若让人觉得，你只有做庸碌工作的才能，就算干到累死，你也没有爬上去的那一天。

16、一定要有缺点。

在职场，一定要有缺点，一个完美而毫无缺点的人，会遭人嫉恨，会被人敬而远之。如果连上司都对你敬而远之，那职场之路就危险了。所以聪明人会故意暴露些缺点，尤其是无

关痛痒的缺点，让上司以为他能拿捏住你，那才是最安全的境地。但缺点绝不可致命，却不能是你真正的短处，只可以是风花雪月时谈起的余兴节目，和人套近乎有余，想以此要挟则没门。

17、一定要有靠山，但比靠山还可靠的，是让自己有价值。

所以在职场中，和上司们搞好关系是一门必须的功课，为自己找好靠山很重要。而比此更重要的，是让自己有足够的价值，以致于每个上司都必须拉拢你。

18、高你半级的人，往往是最危险的，同级的是天然敌人。

如果已经有一官半职，那对这句一定感同身受。因为高你半级的人会有危机感，怕你随时都可能与他们平起平坐，所以有机会他们就会打击你。而不管高半级还是一级，都是上司，他们给你穿小鞋就危险万分了。而同级的人是必然的敌人，只要你们的上司不是傻瓜，就一定会挑拨手下争斗。

19、每个人都站在恶的那一面，因为各人有各人的善。

最后讲一句关于理想的道理。每个人都有自己的理想，而有利于自己理想的则是善，不利于别人理想的则是恶。因人们各有各的立场，有不同的需求。所以在别人眼里，你必然站在恶的那面。你永远都是自己的善，别人的恶。但怎么样才是真正的大善，怎么样才是大恶呢？为实现理想说一句谎，这是恶，但不是大恶。而如果你的理想是毁灭世界，那才是大恶。譬如你以事业红火，同事幸福为理想，那么就算为这个理想做了坏事，也不过小恶。行大善而为小恶，历来被圣人们不齿。可圣人自己也这么做。如此的圣人可以从孔子、孟子、明一直排到更近更近。儒教里有知行合一的法门，就是要你明白，只要理想大善，便可无所不为。然而，你必须真的确信自己的志向是善的。

20、把每个慌话都当成性命攸关，这样说谎就不会内疚。

结语：以上这些职场规则其实都是实践出来的，真的有用，所以才与大家分享。我记得有一句话这样说，你不是制定规则的那个人，那就遵守好职场规则，做好自己该做的事。职场也可以如鱼得水。

最新工作计划英文翻译优质篇四

『3』 物有本末；事有终始。知所先後则近道矣。

『6』 自天子以至於庶人壹是皆以修身为本。

『7』 其本乱而末治者，否矣。其所厚者薄而其所薄者厚，未之有也。

都很经典，希望能帮到你，满意请采纳，有问题欢迎追问

本书是高尔基著名的自传体第三部曲，其余两部为《童年》、《在人间》。作者描写了他青年时代的生活经历。从这个被真实记述下来的教程中，我们可以看出青少年时代的高尔基对小市民习气的深恶痛绝，对自由的热烈追求，对美好生活的强烈向往，在生活底层与劳苦大众的直接接触，深入社会，接受革命者思想影响和如饥似渴地从书籍中汲取知识养料是他得以成长，从生活底层攀上文化高峰的重要条件。

在《我的大学》里，高尔基用自己的笔触反映了当时俄国知识分子的生活和民粹派反抗沙皇统治的活动，展示了这一时期俄国知识分子的思想状况。在高尔基的自传小说，我们看到青少年时期的高尔基就已经对俄国的丑恶现实十分憎恶，一直努力探索生活的道路。他曾经幻想自己做一个强盗，劫富济贫或者用祈祷上帝的方式来改善人们的生活，但当时他还很年轻，当然这只是天真幼稚的幻想。在大量的批判现实主

义作品中，他也未能找到曾苦苦思索的“我该怎么办”的问题的解答。接触了许多具有革命情绪的知识分子，高尔基又想从他们那里找到新的生活道路。

1、谁要是不会爱，谁就不能理解生活。

2、身体的痛苦尚能忍受，但精神的痛苦更加折磨人。

3、我开始意识到，生活和思考生活同样令人痛苦。

4、人如果没有良心，哪怕有天大的聪明也活不下去。

6、上帝从不对人们严加惩处，只有魔鬼才喜欢伤害无辜！

7、一个人需要的东西愈少，他的幸福就愈大，一个人的愿望愈多，他的自由就愈少。

10、我明知道这是谎言，但还是信以为真！理智上我清楚明白，情感上又总是不愿相信他在说谎！

11、我并不盼望他人的救济和从天而降的好运，我的意志反而被锤炼得跟加刚毅；苦难的生活，使我越来越坚强，越来越聪明。我很早就知道，人会在艰苦环境的斗争中成长起来。

12、瞧，她来了，轻盈，飘逸，像玫瑰色的彩云迎着旭日飘拂，可是，从她的眼神里却流露出内心深处虚伪的情愫。

13、用个恰当的比喻：他们干活就像孩子们热爱游戏一样，他们那个幸福劲儿，看来除了和女人拥抱，再没什么事儿可以和它媲美了。

14、我是不大明白大学生们在争辩什么，不过我倒以为真理已经被他们汹涌的空话冲淡，就像穷人家菜汤里的油星一样很少了。

15、这时有一种奇异的幻觉袭上心头，我感觉脚下的土地仿佛被永无休止的河水倾覆了，我身不由己地滑落无天日的深潭里去了。

16、我站在轮船的船尾，望着她在码头栏板的旁边，一只手画十字，另一只手用一条破旧披肩擦脸，乌黑的眼睛闪烁着光芒，充满了对人们无法遏止的爱。

最新工作计划英文翻译优质篇五

【经济人】

从事经济活动的人所采取的经济行为都是力图以自己的最小经济代价去获得自己的最大经济利益。

【需求】

消费者在一定时期内在各种可能的价格水平愿意而且能够购买的该商品的数量。

【供给】

生产者在一定时期内在各种价格水平下愿意并且能够提供出售的该种商品的数量。

【均衡价格】。

一种商品的均衡价格是指该种商品的市场需求量和市场供给量相等时的价格。

【供求定理】。

其他条件不变的情况下，需求变动分别引起均衡价格和均衡

数量的同方向的变动，供给变动引起均衡价格的反方向变动，引起均衡数量的同方向变动。

【经济模型】。

经济模型是指用来描述所研究的经济事物的有关经济变量之间相关关系的理论结构。

【弹性】

当一个经济变量发生1%的变动时，由它引起的另一个经济变量变动的百分比。

【弧弹性】

表示某商品需求曲线上两点之间的需求量的变动对于价格的变动的反应程度。

【点弹性】

表示需求曲线上某一点上的需求量变动对于价格变动的反应程度。

【需求的价格弹性】

表示在一定时期内一种商品的需求量变动对于该商品的价格变动的反应程度。或者说，表示在一定时期内当一种商品的价格变化百分之一时所引起的该商品的需求量变化的百分比。

【需求的交叉价格弹性】。

表示在一定时期内一种商品的需求量的变动相对于它的相关商品的价格变动的反应程度。或者说，表示在一定时期内当一种商品的价格变化百分之一时所引起的另一种商品的需求量变化百分比。

【替代品】

如果两种商品之间能够相互替代以满足消费者的某一种欲望，则称这两种商品之间存在着替代关系，这两种商品互为替代品。

【需求的收入弹性】

需求的收入弹性表示在一定时期内消费者对某种商品的需求量变动对于消费者收入量变动的反应程度。或者说，表示在一定时期内当消费者的收入变化百分之一时所引起的商品需求量变化的百分比。

【恩格尔定律】。

在一个家庭或在一个国家中，食物支出在收入中所占的比例随着收入的增加而减少。用弹性的概念来表述它则可以是：对于一个家庭或一个国家来说，富裕程度越高，则食物支出的收入弹性就越小；反之，则越大。

【总效用和边际效用】

总效用是指消费者在一定时间内从一定数量的商品的消费中所得到的效用量的总和。边际效用是指消费者在一定时间内增加一单位商品的消费所得到的效用量的增量。

【边际效用递减规律】

在一定时间内，在其他商品的消费数量保持不变的情况下，随着消费者对某种商品消费的增加，消费者从该商品连续增加的每一消费单位中所得到的效用增量即边际效用是递减的。

【消费者均衡】

消费者均衡是研究单个消费者如何把有限的货币收入分配在

各种商品的购买中以获得最大效用。

【消费者剩余】。

消费者剩余是消费者在购买一定数量的某种商品时愿意支付的最高总价格和实际支付的总价格之间的差额。

【无差异曲线】

无差异曲线是用来表示消费者偏好相同的两种商品的所有组合的。或者说，他时表示能够给消费者带来相同效用水平或满足程度的两种商品的所有组合的。

【无差异曲线的三个基本特征】。

1. 在同一坐标平面内的任何两条无差异曲线之间，可以有无数条无差异曲线。
2. 在同一坐标平面内的任意两条无差异曲线不会相交。
3. 无差异曲线是凸向原点的。

【边际替代率】

在维持效用水平不变的前提下，消费者增加一单位某种商品的消费数量时所需要的放弃的另一种商品的消费数量，被称为商品的边际替代率。

【边际报酬递减规律】。

在生产中普遍存在这样一种现象：在技术水平不变的条件下，在连续等量地把某种可变生产要素加到其他一种或几种数量不变的生产要素上去的过程中，当这种可变要素的投入量小于某一特定值时，增加该要素投入所带来的边际产量是递增的；当这种可变要素的投入量连续增加并超过这个特定值时，

增加该要素投入所带来的边际产量是递减的。这就是边际报酬递减规律。

【等产量曲线】

等产量曲线就是在技术水平不变的条件下生产同一产量的两种生产要素投入量的所有不同组合的轨迹。

【边际技术替代率】

在维持产量水平不变的前提下，增加一单位某种生产要素投入量时，所减少的另一种生产要素的投入量。

【边际技术替代率递减规律】

在两种生产要素相互替代的过程中，普遍的存在这样一种现象：在维持产量不变的前提下，当一种生产要素的投入量不断增加时，每一单位的这种生产要素所能替代的另一种生产要素的数量是递减的。这一现象被称为边际技术替代率递减规律。

《微观经济英文中文名词解释》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

最新工作计划英文翻译优质篇六

药理学：研究药物与机体或病原体相互作用的规律和原理的一门科学。

耐受性：少数病人对药物特别不敏感吗，或连续用药后对药物的反应减弱，需增加剂量才能保持药效，成为耐药性。

表观分布容积：当药物在体内分布达到动态平衡时，体内药

量与血药浓度的比值称表观分布容积。

安全范围：药物的最小有效量和最小中毒量间的距离。

耐药性（抗药性）：在化学治疗下，病原体或肿瘤细胞对药物的敏感性降低称为耐药性或抗药性。

副作用：用治疗量药物后出现的与治疗无关的不适反应。

量反应：药理效应强弱呈连续性量的变化，可用数量和最大反应的百分率表示，称为量反应。

完全激动剂：对受体有很高的亲和力和内在活性的激动剂。

抗菌谱：每种药物抑制或杀灭病原菌的范围称为抗菌谱。

二重感染：长期使用四环素类等广谱抗生素后，由于敏感菌株被抑制，而使肠道内菌群间的相对平衡被破坏，一些不敏感的细菌大量繁殖，而引起的继发性感染。

肝肠循环：某些药物，经胆汁排泄至十二指肠后，又被重吸收，称之为肝肠循环。

首过效应（第一关卡效应）：是指口服药物在胃肠道吸收后，首先进入肝门静脉系统，某些药物在通过肠黏膜及肝脏时，部分可被代谢灭活而使进入体循环的药量减少，药效降低。

治疗指数：是 LD_{50} 与 ED_{50} 的比值，该指数越大表示药物越安全。

竞争性拮抗剂：与受体有亲和力但没有内在活性，且与激动剂相互竞争相同的受体，称竞争性拮抗剂。

后遗效应：停药后血药浓度虽已降至最低有效浓度以下，但

仍残存的生物效应称为后遗效应。

药理学：研究药物与机体相互作用及作用规律的科学。

药效学：药物效应多力学。

药动学：药物代谢动力学。

新药：指未曾在中国境内上市销售的药品。

药物不良反应：凡是不符合用药目的并给病人带来痛苦与危害的反应。

药源性疾病：指在药物使用过程中，如预防、诊断或治疗中，通过各种

途径进入人体后诱发的生理生化过程紊乱、结构变化等异常反应或疾病，是药物不良反应的后果。

首关消除：口服药物在胃肠粘膜吸收后，首先经静脉进入肝脏，当经过肠粘膜及肝脏时部分药物发生转化、使进入体循环的有效成分减少。

个体差异：在人体中即使条件都相同，也有少数人对药物的反应程度不同。

局麻药：一类能在 用药部位可逆性阻断神经冲动的发生和传导的药物。

镇静催眠药：一类能够抑制中枢神经系统，产生安静和近似生理性睡眠的药物。

惊厥：由多种原因引起的全身骨骼肌不自主强烈收缩，是中枢神经过度兴奋所致。

精神失常：由多种原因引起的以精神活动障碍为主的一类疾病。

最新工作计划英文翻译优质篇七

5年以来，广州大淘商贸有限公司一直本着客户至上的运营理念，积极探索客户的穿着需求，不断推出新的服务项目，为客户提供方便，全面的付款和产品流通渠道，使得客户能更方便，更好的对当今市场最流行的鞋作出反应，更加方便地满足自己的购买欲望，同时不断提升员工的业务技能和素质，努力为客户提供最优质的客户服务，竭尽全力打造最衣着这一鞋子品牌。

希望自己在此次的实习，能够对本专业的知识有个更深层次的认识了解，也希望能从中了解到自己的不足之处和自己应该从哪方面充实自己。也希望借此实习机会能提高自己的为人处事方面的能力和综合素质，为今后正式工作打下基础。

广东省广州市白云区金沙洲沙贝东就街36号301

广州大淘商贸有限公司、电商客服

我在广州大淘商贸有限公司的实习岗位是淘宝客服，其主要负责就是专门负责招呼买家，回答买家的咨询，向买家介绍商品，引导客户购买，为买家提供良好的售前后服务。除了上述职能，还要以下一些职责：接受买家投诉以及帮忙打单和打包等，库存点货以及淘宝后台商品档案资料的更新，定期或不定期进行客户回访，询问客户对公司产品和客服的态度的建议，电话通知客户关于换货或者延长发货的情况，解决尚未发货的订单。淘宝的售后工作很重要，顾客有什么问题必须与他们及时联系，处理问题，只有这样顾客才会信任你，才会成为老顾客。

实习内容

对于刚刚上岗的我们有一位客服主管带领我们，第一天主要是了解工作的公司的规章制度，了解工作的基本流程，熟悉公司的工作环境和同事们。第二天才算是真正的工作，基本上一些表面的操作流程还是了解的，但一些比较深层次的，自己要摸索，要理解，带我们的主管只能讲一些基本的东西，真正的东西要靠我们的实践，这样才能掌握该掌握的技巧，尤其是回访客户的交流技巧。

在为期一个月的实习中，基本上分为两个阶段。

适应阶段：了解和熟悉操作流程。在开始的10天里，作为新人的我们有些手忙脚乱，因为初步接手客服这个工作只是对一些表面的回复和顾客沟通的方法有所了解，但真正的开始和顾客沟通时是有区别的，关键是我们刚着手，很多东西都还不熟悉。但为了让自己能快些适应工作环境，对每天发生的事，做好每一天的工作记录，记录每一天的问题，想想产生这些问题的原因，自己应该如何才能更好的解决。每一天都会有售后的客户服务催货问题，老顾客询问的问题。

总之，刚刚开始的时候，忙了这边忙不过那边，搞得一团糟。而且打电话给客户的时候也经常挨骂，即使受了委屈还在不停的给顾客道歉和解释，尽管原因在不我们，但是仍然拿出了自己的耐心和态度为每一个客户解答。作为一个合格的客服，随时心里都要谨记客户至上，态度要诚恳，语气不能太过于僵硬。不过还好，处理解决问题之后，还是会得到一些客户的认同和肯定，正因为这些客户的认同，自己对工作耶充满了信心，很快的，我适应了这忙碌又充实的工作。端正自己的态度。做人做事还不如先把自己的态度端正。好的态度是好的开始，其实很多时候很多事情会因态度而改变很多。*时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，无论到公司工作还是在大学，要知道自己能否胜任这份工作，自己是否要朝那个方向发展，关键是看你自己的态度，态度

对了，即使自己以前没学过的知识也可以在锻炼中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

专业建设建议

无论是哪个专业，都不要一味搞理论，实践很重要。必须多动手，多操作。

我们电子商务专业的，在书本上(如客户关系)学过很多客户交流技巧等理论，似乎通俗易懂，但从未真正付诸实践过，等我们出来社会，真正亲身去跟不同客户交流的时候，才体会到难度有多大，才真正体会到我们在学校学到的理论知识只是一些皮毛，而且尚欠缺实践。我们在学校的时候，上课或书本上看到过很多精彩的交流技巧，似乎轻而易举，但等到我们亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。希望以后学校能够给更多的实践机会，只有将理论知识运用到实践当中，才能更好掌握知识，还有多提供一些展示自我的*台，例如课堂前十分钟的演讲等。

结束语

在广州大淘商贸有限公司实习这一个月期间，我体会到了公司这个大家庭的和睦，也让我感受到同事的各种热情，同时我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走的路做好准备，也希望以后的路越走越远。